



Position: Area Sales Manager (m/w)



Firma: Ein global player der Lüftungstechnik

Das könnte er sein - Ihr neuer Arbeitgeber:

Über 90 Jahre am Markt, mehr als 50 Jahre Erfahrung in der Entwicklung und Produktion von Ventilatoren – und doch jung geblieben - *das ist Ihr künftiger Arbeitgeber!*

Bewährte Konzepte, die dem Unternehmen Jahrzehnte Erfolg garantierten, werden bewahrt und ständig überdacht. Und dennoch werden ungebremst Innovationen vorangetrieben, neue Anwendungen identifiziert und neue Technologien entwickelt. Dadurch ist das Unternehmen seit über 50 Jahren in der Entwicklung und Produktion von Ventilatoren und ganzheitlichen Lüftungssystemen immer vorne mit dabei. Ein Trendsetter – *das ist Ihr künftiger Arbeitgeber!*

Der kompakte Kleinventilator für den Geschosswohnungsbau und Hotels, die komplexe Lüftungs-lösungen für den Industrie- und Gewerbebereich, Lüftungs- und Ventilatorentechnik in nahezu allen Leistungsbereichen – das alles können Sie in dem Programm eines einzigen Herstellers finden – *das ist Ihr künftiger Arbeitgeber!*

Und ist einmal nicht das Passende dabei, werden auch Sonderkonstruktionen geliefert, um das Ungewöhnliche möglich zu machen.

Energieeffizienz von Gebäuden ist mittlerweile ein zentraler Bestandteil gesetzlicher Anforderungen an die Gebäudetechnik. Lüftung mit Wärmerückgewinnung ist dabei eine Antwort auf diese zentrale Forderung. Ob im Neubau- oder im Sanierungsmarkt. Ein Unternehmen ist als Trend- und Taktgeber immer mit dabei – *das ist Ihr künftiger Arbeitgeber!*

Jahrzehntelange Erfahrung in der Lüftungstechnik, gepaart mit flachen Strukturen, unkomplizierten Entscheidungswegen und einer jungen Führungsriege – *das ist Ihr künftiger Arbeitgeber!*

Wir suchen im Rahmen der Erweiterung des Geschäftsvolumens einen Area Sales Manager (m/w) – *das sind Sie!*

Die Antworten auf Ihre ersten Fragen zur Position:



„Wo werde ich arbeiten?“

Am Firmensitz starten Sie in der Regel in Ihren Arbeitstag. Von dort aus betreuen Sie „Ihre“ Kunden und bieten den gewohnten Rundum-Service Ihrer Abteilung. Wenn es jedoch darum geht, persönliche Kontakte zu festigen, als Kompetenzträger und Repräsentant des Unternehmens aufzutreten oder Trouble Shooting zu betreiben, ist die persönliche Präsenz beim Kunden vor Ort durch nichts zu ersetzen. Circa 25-50 % Ihrer Zeit verbringen Sie dort in den Ländern Ihres Verantwortungsbereichs.



„Mit wem arbeite ich zusammen und wer ist mein Chef?“

Sie sind in ein vierköpfiges Team eingebunden, das den gesamten Export verantwortet, eingebunden. Vom Order Handling über den technischen Support, die Administration bis hin zum Vertrieb – einfach alles liegt in der Hand dieses kleinen Teams. Mit Ihren Kollegen und Kolleginnen befinden Sie sich im ständigen Austausch und für richtungweisende Entscheidungen steht Ihnen der Exportleiter als Ansprechpartner zur Verfügung.



„Und was genau wäre jetzt meine neue Aufgabe in dem Team?“

Über technische Schulungen und Angebotsbearbeitungen werden Sie im Team an Ihre künftige Aufgabe heran geführt. Nach Ihrer erfolgreichen Ausbildung und Einarbeitung werden Sie „Ihre“ Länder (Südeuropa, Benelux oder andere) als Zielmärkte eigen- und Ergebnis verantwortlich bearbeiten. Für jeden Markt identifizieren Sie Potentiale, entwickeln Sie in Absprache mit Ihrem Abteilungsleiter Länderstrategien und setzen diese um. Das Erkennen und Gewinnen bedeutsamer Handelspartner, deren Auswahl, Schulung und Unterstützung beim Vertrieb von Lüftungsprodukten wird Ihre Kernaufgabe sein.



„Welche Ausbildungsvoraussetzungen werden erwartet?“



Idealerweise verfügen Sie über eine Qualifikation als Staatlich geprüfter Techniker oder Ingenieur. Fundierte Kenntnisse in der Strömungslehre ist die Kompetenz, mit der Sie beim Kunden punkten können. Auch erfahrene Interessenten (m w) mit einem kaufmännischen Background sind zur Besetzung dieser Position willkommene Gesprächspartner/innen, falls sie eine deutliche Affinität zur Technik besitzen, um in jede Richtung fachlich auf Augenhöhe kommunizieren zu können. Sicherens Englisch ist für Sie jetzt schon eine absolute Selbstverständlichkeit bei der Bewältigung Ihrer beruflichen Aufgaben.



„Welcher berufliche Hintergrund wäre für diese Position als Vorerfahrung sinnvoll?“



Sie begeistern sich bereits heute für die Lufttechnik oder ein artverwandtes Thema (Hydraulik, Pneumatik o. ä.). Dort befinden Sie sich in einer Position mit einem deutlichen Bezug zum Vertrieb (Inland- oder Export). Aber auch Gesprächspartner (m w), die momentan im Sales Support, im After Sales oder in der Planung ihre Herausforderung finden und eine deutlichere Nähe zum Verkauf wünschen, sind für uns willkommene Kontakte.



„Was für ein Typ Mensch sollte ich sein, um an dieser Aufgabe Freude zu entwickeln und erfolgreich zu sein?“



Freude an der Technik, am Kundenkontakt, am Verkauf und am Arbeiten im Team gepaart mit einem hohen Maß an Eigenständigkeit... Falls Sie das für sich bejahen können, bringen Sie die persönlichen Grundvoraussetzungen mit. Sie müssen einfach zum Unternehmen passen!



Rechtlicher Hinweis:

Die Inhalte der Positionsbeschreibung orientieren sich ausdrücklich an den Forderungen des Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetzes in der Fassung vom 14.08.06, das die Diskriminierung oder Benachteiligung im Arbeitsleben aufgrund des Geschlechts, der Rasse, der ethnischen Herkunft, der Religion oder Weltanschauung, des Alters, einer Behinderung oder sexueller Identität verbietet. Sollten einzelne Passagen dieses Anforderungsprofils teilweise missverständlich oder nicht eindeutig formuliert sein, so stellt dies lediglich einen formalen Mangel dar, der keinerlei Einfluss auf die inhaltlichen Entscheidungskriterien zur Besetzung der vakanten Position hat.